

# “共享经济”格局生变,几家欢喜几家愁

刘天纵 詹灵筠 文/图

对很多人来说,知晓“共享经济”,都是从共享单车开始的。

从2016年底“网红品牌”摩拜单车进入武汉市场,到2017年省内冒出几十个品牌,再到2018年出现“单车坟场”现象、排队退押金问题、共享单车企业倒闭潮……

共享单车,成为观察共享经济发展的典型样本。2019年,共享单车的“多米诺骨牌”效应继续蔓延,共享经济走下坡路啦?不妨跟随记者的视角,看看湖北省的共享经济众生相。

## 野蛮生长后开始降温

据湖北日报报道,两三年前,武汉闹市的许多人行道上,挤满了如沙丁鱼般的共享单车。有的甚至堵住了地铁站出入口,引发市民不满。

如今,这样的场景已不复存在,单车数量明显“瘦身”,街道也看起来清爽多了。8月12日,人流熙攘的楚河汉街地铁站外,一排共享单车整齐地停在人行道靠绿化带一侧,前来停车的市民都有意识地将单车排整齐。

“过量投放的一些共享单车变成城市‘垃圾’,既妨碍市民通行,又影响市容市貌。”在楚河汉街写字楼上班的陈璐说。

曾经的武汉街头,有酷骑、牛拜等十种共享单车品牌,而如今仅剩摩拜单车、哈啰单车两强争霸,火爆一时的OFO小黄车几乎销声匿迹。

8月7日,记者在汉口菱角湖公园旁的小路边看到,10来辆散落在道路两侧的OFO小黄车落满了灰。一辆城管执法车停在一旁,工作人员正在将小黄车运走清理。

打开OFO小黄车APP,无论是菱角湖公园、光谷广场、洪山广场还是楚河汉街,能在地图上找到定位的单车屈指可数。7月,武汉市交管局公开表示“小黄车在武汉已经没有员工了”。此外,深耕三四线城市市场的哈啰



●武汉吉庆街商圈随处可见的共享KTV

单车,6月也开始“裁军”,宣布不再为咸宁提供共享单车服务。

目前,武汉共享单车规模已由2018年的103万辆,锐减到今年的75万辆。

降温变“凉”的不仅仅是共享单车。

2017年7月,1万把共享雨伞登陆武汉商圈和地铁出入口。用户要用伞,需缴纳押金和使用费共38元。结果与深圳、福州、贵阳、东莞等城市一样,武汉市民付费后,没有人愿意把雨伞再共享出来,共享雨伞变成卖雨伞,一场眼球效应后化为过眼云烟。

共享纸巾命运相似。2017年,共享纸巾出现在武汉商场、美食街、地铁公厕区域,用户首次使用时微信关注公众号,纸巾机自动出纸,若要继续取纸则要支付0.5元至1元的费用,这与自动售卖机并无二异。

此外,共享书店、共享宠物狗、共享饮水机、共享篮球等奇葩创意,无非就是把传统租赁和售卖业务套上互联网外壳,再贴上“共享经济”标签,以期“火”上一把。

2015年至今,这些炒概念、蹭热度的“共享产品”大多数已被市场边缘化。国家信息中心数据显示,2018年,我国共享经济领域直接融资规模约1490亿元,同比下降23.2%。

资本更加理性,野蛮生长的共享经济开始降温。

## 这些共享“活”得不错

在共享单车等遭遇“滑铁卢”时,另一些不怎么起眼的共享产品却“活”得不错。

在武汉广场、武汉天地、销品茂、群星城、凯德1818、群光广场……武汉大大小小的购物中心里,共享充电宝、共享KTV、共享按摩椅等共享设备几乎成为“标配”。

8月8日,来凯德1818就餐的李女士在吧台扫码付费1元,租借到一台共享充电宝,“几乎每家商场都有共享充电宝,省事又放心。”她说。

2017年,共享充电宝产品问世,唱衰的声音不低。然而,到了今天,共享充电宝非但没

死,反而活得还不错。以街电、小电、来电、怪兽充电为主力的共享充电宝品牌,已经成为一二线城市大型门店收银台的标配,并有向三四线城市下沉的趋势。

友唱、咪咕等品牌的共享迷你KTV房,以及共享按摩椅,也成了购物中心、电影院、游戏厅等人流量较大的公共区域的常客。记者在武汉新世界国贸商场电影院看到,在电影开场的间隙,共享迷你KTV房和共享按摩椅几乎都有人在使用。

武汉新世界国贸商场工作人员表示,商场作为公共空间,引进迷你KTV房和共享按摩椅,不是为了追“共享”的时髦,而是为了提升顾客逛商场的舒适度,也能让商场闲置空地发挥作用,留住顾客为商场攒人气。

机场候机厅亦是共享经济的重要阵地。如今,漫游宝、环球漫游等品牌的共享WiFi已经成了人们出国旅行的标配,出国时在候机厅租一台共享WiFi,回国时在机场或门店归还,不但解决了出国上网问题,资费也比手机国际漫游便宜近六成。

最近,共享翻译器也开始与共享WiFi搭配销售。如小豹翻译棒,30天费用仅8元,重量为45克,可实现中英日韩等语音双向翻译,让出国旅游社交更便利。

英租界老洋房,一室一厅一床,每晚368元;全景落地窗小屋,靠近长江大桥,每晚209元……如今,共享住宿领军企业小猪短租、爱彼迎均进入武汉市场,让闲置的民宿资源发挥作用,为百姓旅行住宿提供了新选择。

国家信息中心数据显示,2018年,我国生活服务领域的共享经济交易规模占总量的54%,同比增长23%,这表明老百姓日常生活用得上的共享产品仍有市场。

## “共享制造”悄然兴起

现在,共享经济发展最具活力的板块在哪里?

答案是产能共享。《中国共享经济发展年

度报告(2019)》显示:2018年,产能共享增幅高达97.5%,是共享经济增速最快的板块。

产能共享,即以互联网平台为基础,使用权共享为特征,围绕生产制造各个环节,整合和配置分散的制造资源和制造能力,最大化提升制造业生产效率的新型经济形态。

在十堰六里坪工业园,沈阳机床集团孵化建设了一家智能工厂圣伟屹智能制造有限公司,该公司依托沈阳机床“i5”(工业化、信息化、网络化、智能化、集成化)智能制造共享服务平台,借助互联网租赁机床,让创业者共享昂贵的机床设备,自行加工零部件,按小时或加工量付费。一台售价20万元的机床,可以变成价值40多万元的业务包,多方共赢。

目前,“互联网+制造业+共享经济”已成为我国制造业转型升级的新方向。作为推进产能共享的有力载体,2018年工信部确认了150个制造业“双创”平台试点示范项目,湖北7个项目入榜,涉及钢铁、汽车、海洋装备、工业机器人、能源工程、光电子、新能源等行业。

今年4月10日,全国首条5G智能制造生产线在武汉中国信科集团虹信通信技术股份有限公司开通运行。这条生产线所有关键设备安装有物联网芯片,通过5G网络联为一体,实现人与机器、机器与机器之间的“毫秒级”互联。

“5G网络和边缘计算技术,将为制造业按需定制、柔性制造赋能。”湖北移动公司5G办公室项目经理毛睿认为,与生活服务领域相比,共享经济在制造业领域的渗透率还较低,整体依然处于导入期,随着工业互联网发展推向深入,产能共享将是未来制造业转型升级的“必修课”。

国家信息中心预测,未来3年,共享经济整体年均增速将在30%以上,共享经济依然是技术创新的重要场景,其刺激消费的潜力也将进一步释放。

# 扎根济宁高新区11年 兴和机械稳居行业制造技术制高点

邓超 文/图

在活塞杆机械行业发展历程中,兴和(山东)机械有限公司(文中简称“兴和机械”)树立了新的行业标准。扎根山东省济宁市高新区11年,公司牢牢占据中国机械活塞杆行业制造技术的制高点,制定了完善的质量控制体系。同时,公司一直高度重视自然与社会的协调发展及资源的循环利用,高标准建成的危险废物贮存库等环保设施成为业内企业学习的标杆。日前,记者走进这家企业,目睹其在重视环保事业的同时,十多年来不断开拓创新取得的丰硕成果。

## 改造生产设备 完善工艺流程

据齐鲁晚报报道,机械活塞杆作为挖掘机等工程机械斗杆关键零部件,如果耐腐蚀性能不佳会引起活塞杆的生锈和磨损,从而容易导致安全事故的发生。因此,提高机械用活塞杆的耐腐蚀性具有重要的现实意义。2008

年落地高新区的兴和机械,致力于生产高强度、高耐磨性、高耐腐蚀性的建设机械用活塞杆这一细分行业已有11年时间。2010年投产以来,公司以科技为先导,始终坚持为国内外用户提供精良的产品,以领先技术及优质、完善的服务,在创新发展中开创一片广阔的天地。

当日,走进兴和机械的生产车间,记者立即被一条条现代化的流水线 and “高大上”的智能化设备所吸引。从原材料的前加工,到产品的精加工、研磨、电镀、焊接、UT探伤及出货检查,兴和机械实现了从国产原材料至产品出货的全面一体化生产。

据兴和机械生产管理科科长高广振介绍,公司去年引进的自动化翻床通过使用智能化系统,节省人力资源的同时提高了工作效率。“比如一根钢管,利用智能化设备就能自主进入切割、传送、弯曲度检测的整套流水线,其工作效率可以是人工的两三倍不止。”高广振说,近年来公司变化最大的是对焊接机的改造,改造后的焊接机,新增了打渣工艺



(去除附在产品表面氧化物的工序),将原本处于后工序的打渣工艺与焊接工艺巧妙结合在一起,实现了自动打渣功能。

“虽然改造后的焊接机增加了单根原料的焊接时间,生产效率不升反降,但是省去的人力成本却对整体生产能力有所提高,焊接后的焊缝美观度也有了质的提升。”高广振说,新上的智能化设备只需要一两个工人操作,精简的操作面板,仅仅只需几个按钮,就能让智能化仪器自动运行,工作效率比传统生产线大幅度提高。

## 重视环保事业 引领行业标准

先进的环保处理系统、独立科学的危险废物管理仓库、超大容量的地下事故应急槽……作为一家机械加工企业,兴和机械一直将环保事业视为公司发展当中的重中之重。重视自然与社会的和谐发展,打造资源节约型企业。走在兴和机械的生产车间内部,记者闻不到一丝加工产生的异味,看不到一缕焊接产生的烟尘。

电镀工艺是活塞杆制造关键工艺之一,工艺参数的选择决定了其镀层的质量及其耐腐蚀性能。而电镀素有高污染、高耗能、高风险之名,为此,兴和机械电镀工艺采用半地下式凹槽设计,凹槽完善FRP耐腐蚀材料进行防腐防渗处理,通过封闭系统实现了高达99.7%的烟雾去除率,废气排放值降低到国家标准的50%以下。

2018年至2019年年初,兴和机械投资200多万元,建成了530立方米的事事故应急

池。“应急池采用了七层防腐防渗材料,一旦出现危险废物泄漏事故,我们可及时将有害废物转移进应急池,防止其渗入土地对周边环境造成危害。”兴和机械人事总务科主任程虎介绍,事故应急池的建成避免了废物对土壤和地下水造成危害。去年,公司又投资500多万元对车间内所有加工设备安装了污染物回收器,可对生产加工过程中产生的挥发物、切削液、油污等废物进行收集。

“每年在国家要求的基础上,我们至少要进行两次环境污染物的检测。”程虎说,2011年就建成的危险废物贮存库迄今为止依然是济宁市高标准的危险废物贮存库之一,系统化的管理机制和手机终端可查询的高科技无害化处理手段成为了高新区乃至济宁市众多企业追赶学习的标杆,如今越来越多的企业来到兴和机械学习危险废物贮存库的建设管理方法经验。源于企业对于环保事业的高度重视,近年来,兴和机械分别获得ISO9001和ISO14001国际认证,连续获得年度安全生产先进企业和环境保护工作先进企业。

# 湘江集团战略入股上市公司 长沙国资改革转型再度加码

吴铭

国资入股上市公司再添一例。

7月28日晚,华东地区生态景观建设行业首家A股上市公司美尚生态公告,公司控股股东、实际控制人之一、董事长兼总经理王迎燕与董事兼副总经理潘乃云,通过协议转让的方式分别向湖南湘江中盈产业转型升级投资基金企业(有限合伙)(以下简称湘江中盈基金)转让6262万股无限售流通股(占其总股本9.6784%),264.08万股无限售流通股(占其总股本0.3916%)。转让总价为8.81亿元。

股权转让后,湘江中盈基金持有美尚生态股份6526.08万股,占该公司总股本9.6784%,成为其第二大股东,持股5%以上股东。

受此利好消息刺激,美尚生态股价在7月29日早间一度高开6.12%。

据公开资料显示,此次战略入股主体湘江中盈基金,其实控人为湖南湘江中盈投资管理有限公司(以下简称“中盈投资”),隶属湖南湘江新区发展集团有限公司(以下简称“湘江集团”)。

这也是湘江集团自2018年从长沙市政府融资平台公司目录退出,进行市场化“投资类”公司转型后的又一大手笔。

## 应时而变,长沙国企新旗舰“前世今生”

2014年11月,长沙出台实施方案,提出“4+2+2+X”战略,即2020年前基本完成长沙市国有资产战略性调整和重组,将全部市属国企整合成4家功能类企业、2家公共服务类企业、2家竞争类企业和若干过渡保留发展

企业。

2015年4月25日,国务院正式批复同意设立湖南湘江新区,中国中部地区首个国家级新区诞生。

2015年底,长沙市决定将原湘江新区所属的三家国有公司进行合并,成立湘江集团,继续承担新区片区开发、基础设施建设和产业发展的功能性任务。六个月后,湘江集团挂牌成立。离湘江集团当时办公楼不到100米的距离,则是湖南湘江新区管委会。

可以说,作为湘江新区内最具国资“蓝血”的湘江集团是占据天时地利人和,含着“金钥匙”出生,同时也被寄予厚望。成立之初,湘江集团借助大资金、大平台的优势,将业务主要分为片区开发、城市运营、产业投资、金融服务四大板块,剑指国内具有核心竞争力的大型国有企业集团……

2017年7月,时任湖南省委常委、省国资委党委书记胡衡华调任长沙市委书记。他多次在不同场合强调,长沙国企要按照中央、省委的要求,进行新一轮的改革转型,并明确提出了“三个转变”新思维,即从关注国企的主要经济指标转变为更加关注在经济社会发展中的引领和带动作用;从关注国有企业转变为更加关注国有资本;从关注企业经营转变为更加关注资本价值管理。

一直走在国企改革前列的长沙,再掀国资企业改革新高潮。2018年,也成为湘江集团发展轨迹变化的重要分水岭。

其一,2018年9月,长沙出台《长沙市平台公司转型和国有资本优化布局行动方案》,提出湘江集团定位为“投资类”企业,到2020年实现资产总规模达1000亿元,市场化痕迹更加明显。

其二,继获得惠誉、穆迪授予“BBB”的国际信用评级后,中诚信国际再次将湘江集团评定为国内最高主体信用评级“AAA”级。在融资形势趋紧情况下,11月在香港成功发行3年期、3亿美元高级无抵押债券,票息5.7%,创当周香港债市同类债券利息最低记录,完成国际资本市场首秀。

其三,在长沙“22条工业新兴及优势产业链”指引下,借助长沙市人才新政红利,先后从越秀金控、东方资产、中联租赁、吉祥人寿等金融行业知名企业挖控过来一大批专业、市场化人才,围绕新区主导产业,做大做强金融板块,新一步布局对外投资。

截至2018年底,湘江集团总资产约达600多亿,仅2018年一年完成项目总投资260多亿元,在长沙市属国有企业中排名第一。值得注意的是,260多亿元的项目总投资额中,社会投资占比超50%。特别是凭借湘江集团强大实力,注册资本金10亿元的中盈投资发展迅速,先后成立私募股权基金、商业保理、供应链等子公司,发起设立产业转型基金、科技成果转化基金、先进制造业基金、文化产业基金等,多元产业金融平台初具规模,在资本及资源方面具有得天独厚的优势。

## 应时而发,国企“联姻”上市公司

仔细观察不难发现,湘江集团虽然有着天然的国资“嫡亲”血统,有着天然的政策优势、资源优势,但并没有极具核心竞争力的主导产业沉淀,所幸的是,身处“三区一高地”的湘江新区,挂靠长江经济带沿线,毗邻粤港澳大湾区,湘江集团极其聪明地通过战略入股优势上市公司,通过“联姻”借力用力,双方共享发展红利。

此次战略入股的美尚生态,是华东地区生态景观建设行业首家A股上市公司,其掌舵人王迎燕女士为福布斯评选出的2018中国上市公司十大女性CEO,在其带领下的美尚生态深耕于生态景观建设行业,以公司特有的生态修复、生态文旅、生态产品“三驾马车”业务,形成了集策划、规划、设计、建设、生产、招商以及旅游运营为一体的完整产业链,为客户提供生态环境建设与运营的全方位服务。

数据显示,2018年,美尚生态在生态修复、生态文旅、生态产品分别实现营收12.1亿元、10.19亿元、829.23万元,占主营业务的比重分别为52.63%、44.32%、0.36%,在生态景观建设行业上市公司中归属于母公司所有者的净利润和经营活动产生的现金流量净额均排前三位,经营活动在同行业中较为稳健。

当前公司市值约90亿元,2018年收入近23亿元,利润近4亿元,未来三年经营业绩指标预计将稳步增长,且这也不是美尚生态第一次引入国资背景战略股东:2019年3月初,美尚生态定增方案落地,两大具有国资背景的股东入驻,对于公司而言,其意义不仅是获得9.3亿增资而提升财务实力,更在于为加强招商和发挥公司业务优势而具有的长期影响——其中,拥有完整的从实体服务到金融支持的产业链闭环的无锡市国联发展集团的加盟,将提升美尚生态在招商引资及生态资源整合的综合优势;无锡文旅集团则是打造无锡“大文旅”平台不可或缺的战略伙伴。

生态景观建设行业属于资金密集型企业,此次联手湘江集团,国企的低成本资金优势将会发挥巨大作用,美尚生态将能更充分地发挥自身实力,获取更强大的金融支持,在

发展之路上铸就业内必争的战略支点,预计将给美尚生态插上腾飞的翅膀。

## 未来可期,协同发展共造行业“旗舰”

湘江集团通过外延式战略入股“走出去”谋发展,未雨绸缪地在全国范围内开拓新产业,与现有主导产业形成协同、多元发展,打造金融品牌,以确保国有资本保值增值。至少释放出了两个强有力的信号,一是长沙主要领导干部对于资本金融联动发展的高瞻远瞩,对于未来资本市场发展的前瞻布局;二是充分体现了湘江集团掌舵人与领导班子在自身产业经营、金融手段运用上的高度敏感与专业能力。

有业内人士分析,湘江集团此次战略入股美尚生态除了看好该公司的发展前景外,主要也是看中其三大主营业务能与集团旗下各子公司及产业形成协同,多元化发展。如领先技术的矿山修复、水环境治理,与湘江集团旗下湘江欢乐城建设、雷锋水质净化厂等形成了强有力的业务协同;公园绿地、生态文旅业务与湘江集团旗下城市旅游运营中的文旅项目比较契合;市政、地产景观业务亦能与湘江集团片区开发板块中的基础设施建设、土地一二级开发形成联动。尤其是其旗下的商业保理、供应链金融、产业基金等金融矩阵,未来亦可为美尚生态的发展提供多元化的金融服务,拓展融资途径,降低融资成本。

通过此次联姻,湘江集团是否能快速打造成为“千亿国企”新旗舰?美尚生态能否借助湘江集团“东风”成为生态景观建设行业龙头企业?对此,值得我们关注、充满期待。